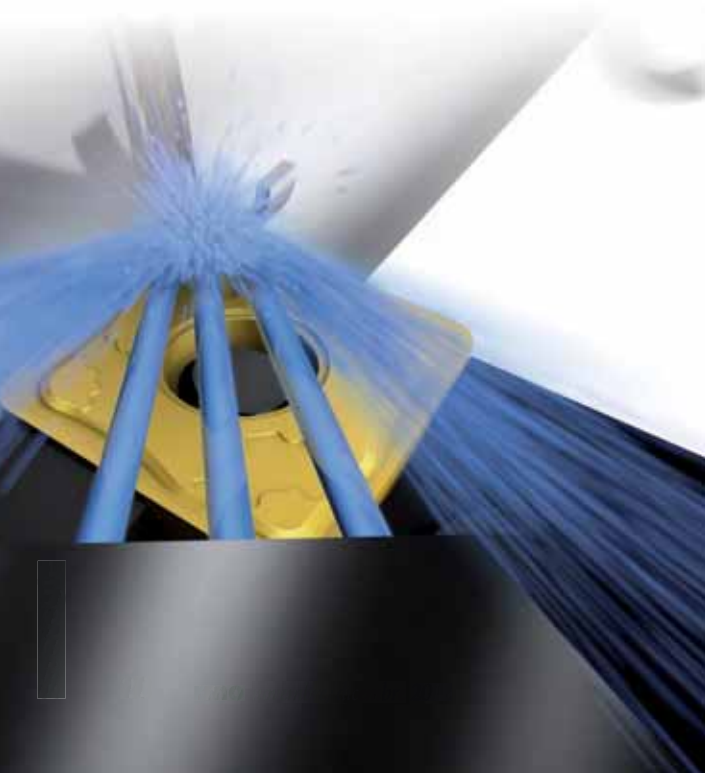


# Nuove sfide per Sandvik Coromant

di Antonella Pellegrini

*Eduardo Martin è il nuovo direttore generale di Sandvik Coromant Italia. A lui RMO ha rivolto qualche domanda per capire quali sono gli impegni assunti e gli obiettivi da raggiungere nello svolgimento del proprio mandato: mantenere il trend di crescita, assicurando ai propri clienti un incremento della produttività*



La crisi mondiale sembra non aver toccato una realtà come Sandvik Coromant, forse perché da sempre le leve su cui la società basa la propria politica industriale sembrano essere la ricetta giusta per affrontare le turbolenze del mercato: innovazione dei prodotti e dei servizi, miglioramento continuo, lavoro di squadra, tutto nell'ottica di accrescere la produttività dei propri clienti.

È quanto si apprende da un'intervista al nuovo direttore generale della realtà italiana, Eduardo Martin, dallo scorso aprile al timone della filiale italiana. In azienda dal 1988, negli ultimi sei anni Martin ha ricoperto la funzione di direttore generale della sede iberica, e dunque ha ampliato il proprio raggio di azione assumendo anche la guida di Sandvik Coromant Italia, pur senza abbandonare il mercato iberico. Traghettonare la filiale italiana attraverso questa fase di congiuntura ancora instabile è il suo più importante obiettivo.

#### **Quali sono le motivazioni che hanno portato alla sua nomina?**

"La mia successione è stata decisa e pianificata dopo il ritiro dall'attività lavorativa di Pierre Martellozzo. Il management della Casa Madre ha optato per questa scelta, probabilmente per la mia esperienza in Spagna e Portogallo alla guida di Sandvik Coromant Iberica, che è durata circa sette anni. Da parte mia, ho accettato di buon grado questa nuova sfida che rappresenta una crescita sia dal punto di vista professionale che personale".

#### **Cosa significa, dunque, per lei essere al timone di Sandvik Coromant Italia?**

"Dopo aver gestito Spagna e Portogallo, occuparmi anche del mercato italiano è stato, in un certo senso,

coronare un sogno. Ho sempre amato il vostro Paese, e anche il rapporto con i colleghi italiani è sempre stato molto amichevole e collaborativo. Sono due realtà, quella iberica e quella italiana, molto simili per cultura e interessi, benché due mercati differenti: quello italiano decisamente più importante e vasto. Detto questo, l'Italia è anche considerata molto positivamente all'interno del Gruppo: siamo il quarto mercato per importanza dopo la Cina, che nel 2011 si è posizionata al terzo posto, preceduta da Germania e Usa (al primo). In realtà siamo affiancati al Giappone, anch'esso al quarto posto, praticamente ex aequo con l'Italia. Ma quest'anno siamo orgogliosi di avere superato i nostri colleghi nipponici".

#### **Ci fa un quadro dell'andamento del mercato per Sandvik Coromant a livello globale?**

"Nel 2011, a livello globale, Sandvik Coromant ha praticamente segnato il suo record positivo: mai prima di ora si erano raggiunti tali livelli di crescita. Certamente hanno contribuito i mercati emergenti, ma anche tutti gli altri Paesi hanno fatto la loro parte".

#### **Parliamo dell'Italia?**

"Come accennavo prima, siamo stati sorpassati dalla Cina. Era pressoché inevitabile, visti i tassi di crescita del mercato cinese. Ma il 2011 è stato un buon anno e abbiamo registrato una crescita pari al 23%".

#### **E il 2012? Per molti è un anno problematico...**

"L'andamento è stabile, anche se molto altalenante: alcuni mesi sono andati particolarmente bene, altri purtroppo meno. In realtà, sebbene ancora non siano disponibili risultati definitivi, pensiamo di poterci posizionare agli stessi livelli dello scorso anno. La situazione generale di assoluta incertezza non favorisce

Le 'Giornate Tecniche' di Sandvik Coromant e lo stand di servizio ai costruttori per l'equipaggiamento di macchine utensili in Bi-Mu.



lo sviluppo in quest'ultimo trimestre dell'anno, speriamo comunque in una reazione positiva da parte del mercato".

***In carica ormai da quasi sei mesi, quali sono state le priorità affrontate?***

"Dallo scorso mese di gennaio il profilo del Gruppo Sandvik è radicalmente cambiato. È ormai noto che il management ha deciso di ridisegnare le varie aree di business portandole da tre a cinque: la business area degli utensili, che prima si chiamava Tooling e comprendeva tutti i brand, è stata divisa in due, Machining Solution e Venture, cui si aggiungono Sandvik Mining, Sandvik Materials Technology e Sandvik Construction. Il mio primo obiettivo è stato proprio quello di adeguarci ai cambiamenti in atto. Ci sono numerose novità che comunicheremo prossimamente e che ci permetteranno di valorizzare il brand, mettendo il cliente sempre al centro. Sandvik Coromant Italia è una società molto ben governata, non vi saranno cambiamenti significativi. Cercherò, invece, insieme ai collaboratori di analizzare e comprendere i cambiamenti in atto nel mercato. L'obiettivo del mio mandato è quello di proseguire con i successi ottenuti da Sandvik Coromant Italia, mantenendo gli stessi livelli di crescita del passato, nonostante la difficile congiuntura del momento. La nostra forza di vendita deve necessariamente adeguarsi alla differente situazione che la crisi degli anni passati ha creato. I problemi del mercato italiano sono noti: dalla difficoltà perenne a reperire finanziamenti, ai termini di pagamento troppo dilatati nel tempo, soprattutto quando si ha a che fare con enti pubblici. A volte i nostri clienti faticano a recuperare i loro crediti, e per questo motivo gli investimenti sono rallentati. La nostra forza di vendita deve essere pronta ad affrontare queste

nuove situazioni che hanno modificato il mercato e i rapporti con la clientela".

***Alla luce di questi cambiamenti del mercato, quali strategie sono state messe in atto per adeguarsi?***

"Noi proseguiamo a monitorare attentamente il territorio a livello locale, per essere sempre pronti a captare le richieste dei clienti e proseguire nella valorizzazione del brand, mentre a livello globale la politica della società è rivolta a consolidare quei mercati che ci stanno dando grandi soddisfazioni e mi riferisco a India, Cina, Turchia....".

***Cosa altro devono essere in grado di dare ai clienti i vostri funzionari commerciali?***

"I nostri venditori sono in grado di offrire una consulenza tecnica di prim'ordine. È un team di tecnici specialisti di prodotto e applicazioni, in grado di sostenere un confronto costruttivo sulle specifiche esigenze del cliente".

***Dalla sua esperienza la crisi del 2009 ha cambiato le richieste dei clienti?***

"Il cliente prende decisioni guardando il prezzo, anche se alla fine ciò che conta è risparmiare sul costo finale del pezzo lavorato. Questo è quanto fa la differenza ai fini del risultato economico. I continui investimenti in R&S assicurano ai clienti la possibilità di utilizzare metodi di produzione innovativi ed efficienti e in tal modo di rimanere competitivi".

***Abbiamo parlato di strategie, ma ciò che maggiormente caratterizza Sandvik Coromant sono prodotto e innovazione tecnologica. Cosa possiamo aspettarci?***

"Proseguiremo senz'altro l'ampliamento costante e continuo della nostra gamma di prodotti, seguendo i trend tecnologici in atto: materiali più leggeri e sempre più compositi, geometrie più evolute. Nel corso delle nostre 'Giornate Tecniche' abbiamo presentato le nuove soluzioni di foratura e maschiatura per massime prestazioni. Puntiamo molto, poi, sulle soluzioni per applicazioni di dentatura degli ingranaggi, tornitura di materiali temprati, e sull'impiego di utensili con lubrorefrigerante ad alta pressione/precisione e barre antivibranti 'Silent Tools' (anche queste presentate nel corso dell'evento). Non dimentichiamo poi l'offerta completa dei servizi che Sandvik Coromant mette a disposizione per rispondere alle esigenze della catena del valore del cliente".



Le punte di Sandvik Coromant CoroDrill 870.

Eduardo Martin, 43 anni, è direttore generale di Sandvik Coromant Italia dal 2 aprile 2012. Martin ha iniziato nel 1988 la sua carriera in Sandvik Coromant Iberica e negli ultimi sei anni ne ha ricoperto la funzione di direttore generale.

Dal punto di vista accademico, Eduardo Martin ha conseguito un master in Business Administration.

Sandvik Coromant è fornitore globale di utensili da taglio soluzioni di attrezzamento e know-how per l'industria della lavorazione dei metalli.

Grazie agli importanti investimenti in ricerca e sviluppo, Coromant ha

portato innovazioni uniche

e raggiunto nuovi livelli

di produttività insieme

ai clienti, comprese le

maggiori industrie a livello

mondiale nei settori

automobilistico,

aerospaziale e

dell'energia.



### ***Ecco, parliamo delle 'Giornate Tecniche', che cosa rappresentano?***

"Nel Centro di Produttività Coromant i nostri clienti possono vedere come vengono effettuate le lavorazioni dal vivo con i nuovi prodotti. Quest'anno ci siamo focalizzati su segmenti industriali quali l'energetico, con prove dimostrative su un nuovo centro di lavoro orizzontale a 5 assi MCM equipaggiato con nuovi software Delcam per la lavorazione di componenti complessi. Lo scopo era dimostrare come avviene la lavorazione d'ingranaggi su macchine multitask.

Si chiamano 'Giornate Tecniche', ma gli argomenti sono a più ampio respiro: nell'ultima edizione, per esempio, abbiamo parlato di 'green light machining' e dei metodi per tenere sempre accesa la luce verde sulle macchine in produzione, e nel corso di brevi incontri di economia di produzione è stato possibile condividere idee ed esperienze su come ridurre il costo del pezzo prodotto. Diversi incontri sono stati dedicati alla formazione, uno in particolare ai laureandi in ingegneria meccanica del Politecnico di Milano, con approfondimenti sulla lavorazione dei nuovi materiali nel settore aerospaziale e sulle innovazioni nell'uso del refrigerante ad alta pressione".

### ***Spendiamo due parole sulla formazione, fiore all'occhiello di Sandvik Coromant...***

"Abbiamo investito molto in tutto il mondo e anche in Italia sulla formazione. Vi sono ottimi rapporti con il Politecnico e le Università, collaboriamo con il Polomeccanica - Centro di eccellenza per la meccanica strumentale, nell'ambito di Ucima-Sistemi per Produrre, e soprattutto vi sono interessanti sinergie con gli istituti professionali e gli istituti tecnici superiori.

Cerchiamo poi di dare un aiuto concreto ai nostri clienti, attraverso percorsi formativi qualificati. In Italia, il tessuto imprenditoriale è fatto di piccole medie imprese, che spesso non hanno i mezzi per avviare progetti di questo genere. È anche questo un modo per essere sempre più vicini ai nostri clienti"!

### ***Per concludere, possiamo fare un paragone tra l'esperienza iberica e questa tutta italiana?***

"Io ho assunto la guida di Sandvik Coromant Italia, senza peraltro abbandonare il mio Paese! Siamo simili come cultura, vicini a livello geografico e anche l'approccio con i clienti è molto simile. Il mercato spagnolo è più concentrato sull'automotive, quello italiano invece è più diversificato. Ogni anno introduciamo qualcosa come 4.000 nuovi prodotti, il prossimo anno penseremo a soluzioni dedicate a ogni ambito, iniziando dall'automotive. Vogliamo cercare di aiutare il nostro cliente a incrementare la propria produttività per essere competitivo sul mercato estero.

Un nuovo centro di applicazione a Stoccarda sarà impegnato a supportare l'Europa nella ricerca automotive.

A Rovereto è presente il nostro centro di ricerca, che si estende su una superficie di 700 m<sup>2</sup> e si dedicherà al settore del metallo duro. Come accennavo, per le nostre dimostrazioni nel Centro di Produttività di Milano abbiamo acquistato un centro di lavoro a cinque assi MGM, con un investimento di 700 mila euro. Un progetto realizzato in collaborazione con Fanuc per i controlli numerici e Delcam per il software.

I nostri clienti potranno vedere come una macchina a 5 assi, attrezzata con utensili Coromant, può incrementare la produttività. Un servizio in più a loro disposizione".

Alla Bi-Mu Sandvik Coromant Italia era presente con uno stand di servizio ai costruttori per l'equipaggiamento di macchine utensili.